



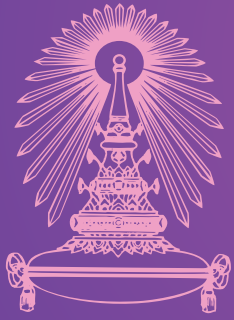
Mastering Online Sales Strategy รุ่นที่ 5

17 มี.ค. - 2 เม.ย. 2563

..กลยุทธ์ Digital
พิชิตใจลูกค้ายุค 4.0..

Chulalongkorn University

ศูนย์บริการวิชาการ
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
02-559-3638 , 089-893-7286



Mastering Online Sales Strategy

การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมการสื่อสารในปัจจุบัน หรือที่เรียกกันว่ายุค 4.0 ส่งผลให้พฤติกรรมการซื้อขายของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากผู้บริโภคมีความรอบรู้และมีพฤติกรรมเชิงรุกมากกว่าแต่ก่อน นิยมการสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าและบริการระหว่างกันผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook, Instagram, Line@ และ Google เป็นต้น

ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการธุรกิจทุกแขนงจำเป็นต้องคำนึงถึง**เทคนิคและกลยุทธ์**ในการอยู่รอดและดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับยุคสมัย โดยจะต้องปรับเปลี่ยนวิธีการบริหารธุรกิจและการตลาดแบบเดิม ๆ สู่ยุคสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสู่ประสิทธิผลที่ดีเยี่ยม

ดังนั้น **ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย** ร่วมกับ Yell Academy จึงจัดโครงการอบรมทางวิชาการ หลักสูตรระดับบัตร **“Mastering Online Sales Strategy”** เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และทำความเข้าใจในหลากหลาย**มิติของการใช้กลยุทธ์พีชิตใจลูกค้า** ไม่ว่าจะเป็นด้านการทำตลาดออนไลน์ ด้านการทำโฆษณาออนไลน์ รวมทั้งด้านการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เป็นต้น



วัตถุประสงค์



เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับผู้บริโภคยุค 4.0 และกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดและการขายเพื่อพิชิตใจลูกค้า



เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรมเข้าใจการใช้สื่อในยุคดิจิทัลให้ตอบโจทย์และรองรับการเติบโตของธุรกิจอีคอมเมิร์ซในอนาคต

หลักสูตรนี้เหมาะกับ ผู้ประกอบการธุรกิจ E-Commerce ผู้รับผิดชอบด้าน Digital Marketing และการขายออนไลน์ รวมทั้งบุคคลทั่วไป

ผู้เข้าอบรมจะต้องมีชั่วโมงอบรมไม่น้อยกว่า 80 % ของเวลาเรียนที่กำหนด

จึงจะได้รับ **วุฒิบัตรจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**



โครงสร้างหลักสูตร



Online Sales Strategy Landscape

เรียนรู้การเปลี่ยนผ่านจากการขายแบบเดิม ๆ สู่ออนไลน์

ปูพื้นฐานและทำความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการขายและการตลาดแบบเดิม ๆ มาสู่การขายและการตลาดออนไลน์ในโลกดิจิทัล สิ่งที่คุณประกอบการหรือนักขายต้องรู้และเข้าใจเกี่ยวกับผู้บริโภค เครื่องมือในการขายออนไลน์ ตลอดจนกลยุทธ์การขายที่จะช่วยสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้น

Creative Contents Strategy

สร้างสรรค์คอนเทนต์เพื่อให้ขายของดีขึ้น

เห็นความสำคัญของการใช้ Content ในการนำเสนอสินค้าและการขายออนไลน์สามารถนำความเข้าใจที่ได้จากการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคมาใช้ในการสร้างสรรค์ Content ให้น่าสนใจและดึงดูดให้ลูกค้าเกิดการซื้อ พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาการทำ Content Marketing ที่ประสบความสำเร็จ



How Digital Advertising Works

เจาะลึกการทำโฆษณาออนไลน์ให้ได้ผล

เจาะลึกรูปแบบการทำโฆษณาในยุคดิจิทัล และเรียนรู้การทำโฆษณาออนไลน์อย่างไรให้ได้ผลผ่านกรณีศึกษาการทำโฆษณาที่ประสบความสำเร็จจากช่องทางหรือสื่อออนไลน์ประเภทต่าง ๆ



โครงสร้างหลักสูตร



Online Sales with Digital Media

เรียนรู้กลยุทธ์การสร้างยอดขายผ่าน Facebook , Instagram และอื่น ๆ

เข้าใจถึงความแตกต่างของการใช้สื่อดิจิทัลประเภทต่าง ๆ รู้วิธีการในการเลือก Target ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย รู้จักวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลจาก Google Analytics เพื่อนำข้อมูลไปใช้ ตลอดจนสามารถดำเนินการตาม 4 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จในการสร้างยอดขายผ่านช่องทางต่าง ๆ

Tax Strategy for Online Business

วางแผนภาษีสำหรับธุรกิจขายของออนไลน์

ศึกษาการบริหารภาษีพื้นฐานสำหรับธุรกิจออนไลน์ ทั้งการจดทะเบียนพาณิชย์และภาษีหลัก ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีมูลค่าเพิ่ม พร้อมวิธีคำนวณและข้อกำหนดต่าง ๆ จากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง



Workshop : Online Sales Strategy

เวิร์คชอปเรื่องการสร้างกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล

ฝึกฝนการวางแผนกลยุทธ์การตลาดดิจิทัลจากโจทย์ที่ได้รับ เพื่อให้เข้าใจมากยิ่งขึ้นและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง



คณาจารย์และผู้ทรงคุณวุฒิ



อาจารย์ ดิศรา อุดมเดช
CEO บริษัท Yell Advertising จำกัด



อาจารย์ อนวัช ประดิษฐ์ศิลป์
ผู้อำนวยการด้านดิจิทัลมีเดีย
บริษัท Yell Advertising จำกัด



อาจารย์ ประสิทธิ์ วรรณราวณิช
ผู้อำนวยการนิวมมีเดียและอีคอมเมิร์ซ
บริษัท เอ.อาร์ อิมฟอร์เมชัน
แอนด์พับลิเคชัน จำกัด



อาจารย์ ทวีวัฒน์ กิริตวานิชย์
นิติกรระดับชำนาญการ
กรมสรรพากร



อาจารย์ อนุพงศ์ จันทร
วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ
ที่เชี่ยวชาญด้านดิจิทัล



อาจารย์ ณรงค์เวทย์ วจนพานิช
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด

ค่าธรรมเนียมการอบรม

21,900 บาท

(ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มและ

ไม่มีหัก ณ ที่จ่ายใดๆ)

ทั้งนี้ รวมค่าใช้จ่ายด้านเอกสาร

ประกอบคำบรรยาย และอาหารแล้ว

ตารางเวลาการอบรมและสถานที่

อบรมวันอังคาร , พุธ, พฤหัสบดี

เวลา 18.00 - 21.00 น.

และวันเสาร์

เวลา 09.00 - 16.00 น.

รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 30 ชั่วโมง

สถานที่อบรม โรงแรมตวันนา (สุรวงศ์)



ภาพบรรยากาศความประทับใจ





Mastering Online Sales Strategy รุ่นที่ 5

ค่าธรรมเนียมการอบรม 21,900 บาท

สมัครในนามบุคคลทั่วไป

สมัครในนามองค์กร/บริษัท

1) ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว)ตำแหน่ง/ฝ่าย

Email Address

2) ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว)ตำแหน่ง/ฝ่าย

Email Address

ชื่อองค์กร/บริษัทเลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทกิจการ

ที่อยู่

โทรโทรสารมือถือ

ชื่อผู้ติดต่อ (ในนามองค์กร)ตำแหน่ง/ฝ่ายของผู้ติดต่อ

Email Address ผู้ติดต่อเบอร์โทรผู้ติดต่อ

ท่านได้รับข่าวสารหลักสูตรนี้จากช่องทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

E-mail

Facebook

องค์กรแจ้งให้ทราบ

Google

Instagram

เพื่อนแนะนำ

Line@

Website www.unisearch.chula.ac.th

Seminardd

Thaitrainingzone

อื่น ๆ

Brochure ทางไปรษณีย์

ในห้องอบรม

อื่น ๆ โปรดระบุ

ขั้นตอนการสมัครและชำระค่าลงทะเบียน

1. ส่งใบสมัครได้ 3 ช่องทาง

- Online Form
- E-mail : chulalearn@gmail.com
- Line@ : @cu_learn

2. โอนชำระค่าลงทะเบียนเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาสยามสแควร์

- เลขที่บัญชี 152-459566-5
- ชื่อบัญชี “ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย”

3. ส่งหลักฐานการชำระค่าลงทะเบียนพร้อมชื่อผู้สมัคร และหลักสูตรที่ลงสมัครมาที่

- E-mail : chulalearn@gmail.com
- Line@ : @cu_learn

****สำรองที่นั่งสำหรับผู้ชำระเงินล่วงหน้าเท่านั้น****